DAYTONA®

第53期 2024年12月期
決算補足説明資料

株式会社デイトナ
東証スタンダード 7228

2025年2月17日

© DAYTONA CORP.

1	2024年12月期 決算概要	P.02
2	2025年12月期 見通し	P.07
3	中期経営方針	P.11
4	Appendix	P.16

© DAYTONA CORP.

2024年12月期決算概要

決算のポイント

DAYTONA

2024年12月期実績

- 売上高は前期比4%増収。Eコマース売上は前期比9%増収、アジア拠点は同63%増収と引き続き好調
- 営業利益は前期並み。円安による仕入コスト上昇を新製品投入や価格改定、発電機の増収で吸収、増収に伴い3Qから増益に転じ、下半期は前年同期比14%増益
- 部門別では、国内拠点卸売の売上高は前期並みとなったが、流通在庫が適正化した２Qからは増収。営業利益は仕入れ価格の上昇等で14%減益。 Eコマースは9%増収と引き続き好調
- アジア拠点卸売はインドネシアでの販売網整備が一段と進み、売上高は63%増、営業利益は55%増と好調
- 小売事業は来客数減少の影響もあり微減収となったが、PIT作業等のサービス網整備により15%増益

2025年12月期予想

- 売上高は2%増収ながら、インドネシアの決算期変更により営業利益は5%減益を予想、インドネシアを12か月換算すると増収増益予想
- 国内拠点卸売は円安前提の新商品への切り替わりや、Eコマース売上の増加で増収増益を予想
- アジア拠点卸売はインドネシアが9か月決算のため減収減益を予想、しかしながら2025年1月～12月では、売上高は1,938百万円、利益は367百万円と増収増益を計画
- 小売事業は物価高騰により高価格帯商品の販売鈍化が続くと予想し、減収減益を予想

決算概要

DAYTONA

- 売上高は前期比4%増収。Eコマース売上は前期比9%増収、アジア拠点は同63%増収と引き続き好調
- 営業利益は前期並み。円安による仕入コスト上昇を新製品投入や価格改定、発電機の増収で吸収
- 計画比では営業利益が想定以上の円安により未達となった。年間配当金は8円増配の129円を予定

単位：百万円	2022年 12月期		2023年 12月期		2024年 12月期				
					従来予想		実績		前期比
売上高	14,586	100%	13,961	100%	14,413	100%	14,543	100%	4.2%
売上総利益	5,856	40.1%	5,452	39.1%	–	–	5,571	38.3%	2.2%
販管費	3,799	26.0%	3,753	26.9%	–	–	3,880	26.7%	3.4%
営業利益	2,056	14.1%	1,698	12.2%	1,772	12.2%	1,690	11.7%	▲0.5%
経常利益	2,116	14.5%	1,749	12.5%	1,784	12.4%	1,715	11.8%	▲1.9%
親会社に帰属する当期純利益	1,433	9.8%	1,181	8.5%	1,214	8.3%	1,182	8.2%	0.1%
1株当たり当期純利益	608円22銭		499円15銭		512円68銭		498円58銭		
1株当たり配当金	123円00銭		121円00銭		129円00銭		129円00銭		

四半期別業績

- 2024年12月期1Qまでは流通各社の在庫調整の影響を受けたが、2Qから在庫調整の落ち着きや新製品投入により増収に転じた。Ｅコマース向けの増収に加え、インドネシア事業も好調
- 営業利益は増収に伴い3Qから増益に転じ、下半期は前年同期比14％増益

単位：百万円	2023年 12月期					2024年 12月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	3,172	3,572	3,700	3,515	13,961	2,979	3,858	3,820	3,885	14,543
売上総利益	1,260	1,456	1,478	1,256	5,452	1,171	1,492	1,509	1,396	5,571
販管費	917	907	958	971	3,753	928	966	970	1,014	3,880
営業利益	343	548	520	285	1,698	243	526	539	381	1,690
経常利益	302	565	570	309	1,749	245	549	541	378	1,715
親会社に帰属する当期純利益	206	375	412	186	1,181	173	380	377	250	1,182

セグメント別業績

DAYTONA

- 国内拠点卸売は在庫調整等の落ち着きで2Qから回復、ライディングウェアやバッテリーなど補修消耗品の販売が好調。引き続きEコマース向けも好調だが、円安等による仕入れ価格の上昇もあり営業減益
- アジア拠点卸売はインドネシアでの販売網整備とブランド認知が進み、63%増収、55%営業増益と好調

単位：百万円		2023年 12月期					2024年 12月期					
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	前期比
国内拠点卸売事業	売上高	2,343	2,639	2,785	2,594	**10,362**	1,984	2,780	2,770	2,867	**10,403**	0.4%
	利益	238	407	396	219	**1,261**	78	346	366	290	**1,081**	▲14.3%
アジア拠点卸売事業	売上高	217	268	273	254	**1,014**	397	428	411	415	**1,653**	63.0%
	利益	56	73	70	50	**251**	115	116	115	42	**389**	54.9%
小売事業	売上高	553	607	567	577	**2,306**	527	594	592	554	**2,269**	▲1.6%
	利益	26	47	29	0.8	**104**	20	35	34	29	**120**	15.6%
その他事業	売上高	87	91	99	111	**389**	91	81	71	70	**313**	▲19.5%
	利益	9	10	12	0.3	**33**	12	17	14	9	**54**	62.2%
内部売上高又は振替高		▲28	▲35	▲25	▲21	**▲112**	▲22	▲25	▲25	▲23	**▲96**	-
セグメント間取引消去	全社費用	12	9	11	14	**47**	16	10	8	9	**44**	-
合計	売上高	3,172	3,572	3,700	3,515	**13,961**	2,979	3,858	3,820	3,885	**14,543**	4.2%
	利益	343	548	520	285	**1,698**	243	526	539	381	**1,690**	▲0.5%

2025年12月期見通し

2025年12月期予想概要

DAYTONA

- 2025年12月期はEコマースの成長などで国内拠点卸売は増収、円安対応の新商品投入等により売上総利益率は改善するが、インドネシアが決算期変更により9か月決算となるため増収減益予想。なお、インドネシアを12か月換算すると増収増益予想
- 2025年12月期の配当も6円増配の135円を予想

単位：百万円	2024年 12月期				2025年 12月期　予想				通期
	上期	下期	通期	構成比	上期	下期	通期	構成比	前同比
売上高	6,838	7,705	**14,543**	100.0%	7,207	7,651	**14,858**	100.0%	2.2%
売上総利益	2,664	2,909	**5,571**	38.3%	2,782	2,931	**5,714**	38.5%	2.6%
販管費	1,894	1,981	**3,880**	26.7%	2,043	2,060	**4,103**	27.6%	5.7%
営業利益	769	927	**1,690**	11.6%	738	871	**1,610**	10.8%	▲4.7%
経常利益	795	927	**1,715**	11.8%	757	883	**1,640**	11.0%	▲4.4%
親会社に帰属する当期純利益	554	635	**1,182**	8.1%	518	584	**1,103**	7.4%	▲6.7%
1株当たり当期純利益	233円70銭	267円81銭	**498円58銭**		218円40銭	246円29銭	**464円69銭**		
1株当たり配当金			**129円00銭**				**135円00銭**		

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更予定、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

セグメント別予想

DAYTONA

- 国内拠点卸売は円安前提の新商品への切り替わりや、Eコマース売上の増加で増収増益を予想
- アジア拠点卸売はインドネシアが9か月決算のため減収減益予想だが、2025年1月～12月では売上高は1,938百万円、利益は367百万円と増収増益を計画
- 小売事業は物価高騰により高価格帯商品の販売鈍化が続くと予想し、減収減益を予想

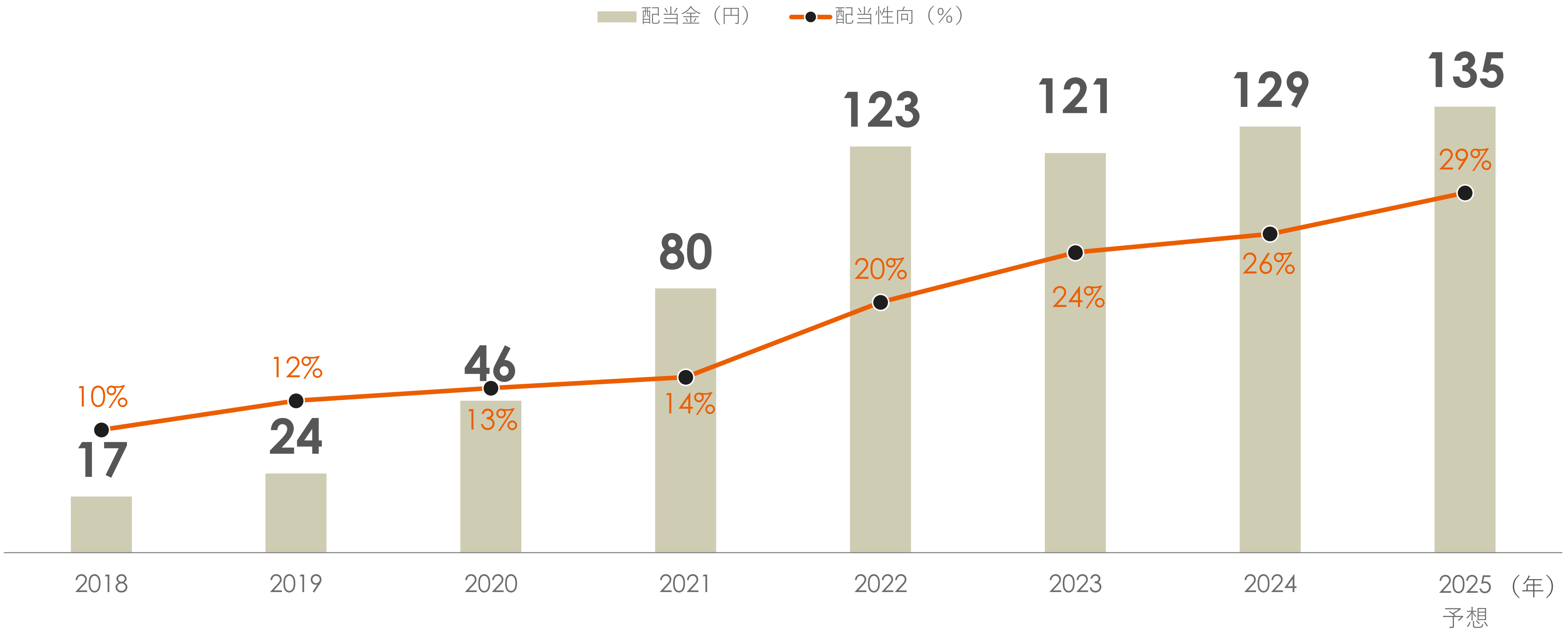
単位：百万円		2024年 12月期			2025年 12月期 予想		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
国内拠点卸売事業	売上高	4,765	5,638	**10,403**	5,208	6,040	**11,249**
	利益	425	656	**1,082**	504	732	**1,236**
アジア拠点卸売事業	売上高	826	827	**1,653**	926	522*	**1,448***
	利益	231	158	**389**	160	57	**217**
小売事業	売上高	1,122	1,147	**2,269**	961	969	**1,931**
	利益	56	64	**120**	51	56	**108**
その他事業	売上高	172	141	**313**	163	171	**334**
	利益	29	24	**54**	36	34	**71**
内部売上高又は振替高		▲47	▲48	**▲96**	▲48	▲56	**▲104**
セグメント間取引消去	全社費用	26	13	**38**	▲7	▲13	**▲20**
合計	売上高	6,838	7,705	**14,543**	7,207	7,651	**14,858**
	利益	769	921	**1,690**	744	866	**1,610**

*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更予定、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算

配当予想

DAYTONA

- 当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと認識
- 利益還元は、連結業績、今後の事業投資の見込み、過年度の投資回収などを総合的に勘案して決定
- 上記方針に沿って総合的に勘案し、2025年12月期は前期比6円増配の135円配当を予想



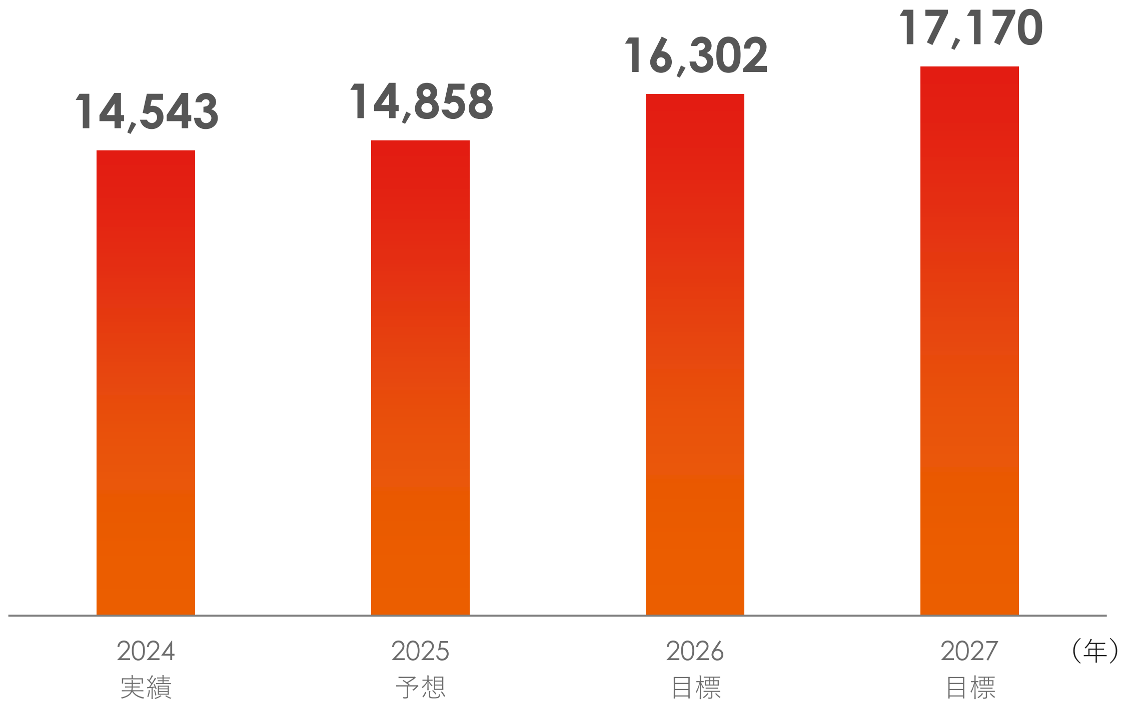
中期経営方針
（2025年-2027年）

中期経営方針　数値目標

DAYTONA

- 2027年12月期は売上高171億円、営業利益20億円を目標とする
- 国内卸売事業はEコマースでの成長、アジア卸売事業はインドネシアの強化に加え、フィリピンで成長を図る
- なお、インドネシアを12か月換算すると、25年12月期の売上高は153億円、営業利益は17.2億円予想

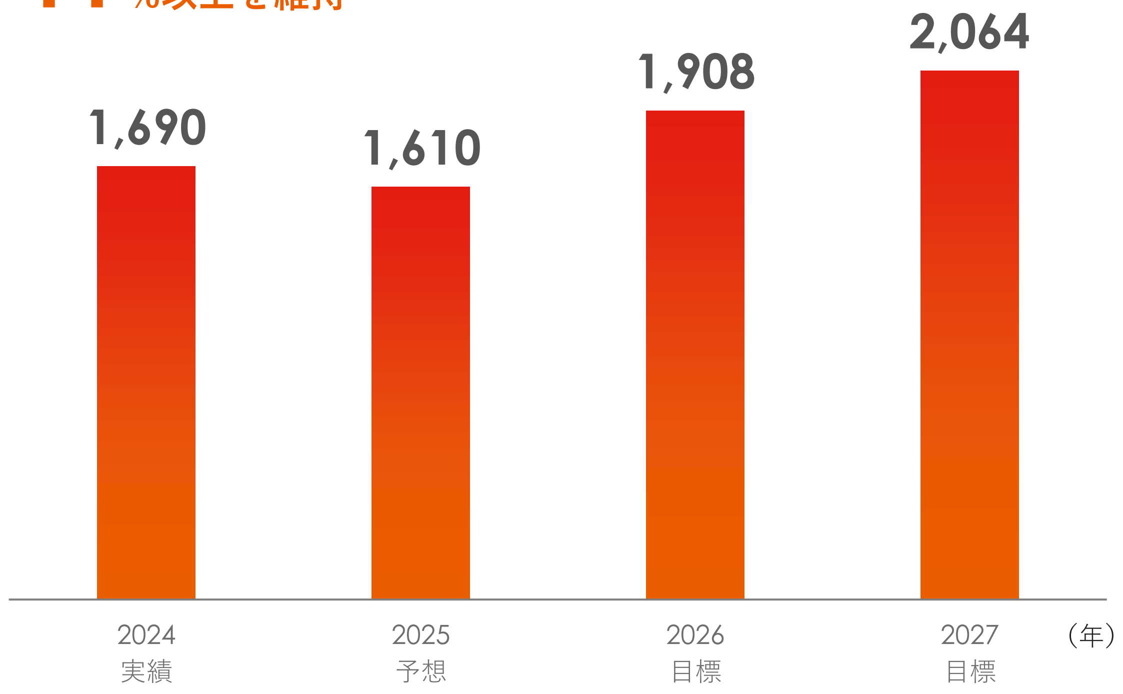
売上高（百万円）



営業利益（百万円）

営業利益率

11 %以上を維持



*インドネシア子会社は2025年から12月期から9月期に決算期変更予定、2025年12月期（連結）は9か月の変則決算、2025年1月～12月予想は売上高1,938百万円、利益は367百万円予想。2026年以降は12か月決算

主要施策（国内卸売）1

DAYTONA

国内主要12ジャンルでユーザー支持率*No.1獲得

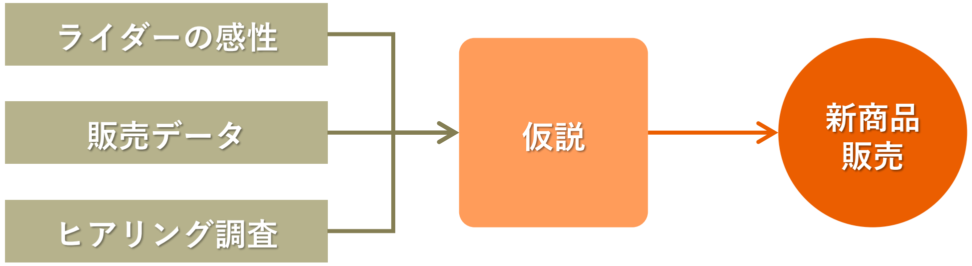
No.1候補ジャンルの商品開発を強化

No.1維持ジャンル

- リアボックス
- レーダー探知機
- 電子機器マウント
- ブレーキパッド
- USB電源供給
- オイルフィルター

No.1候補ジャンル

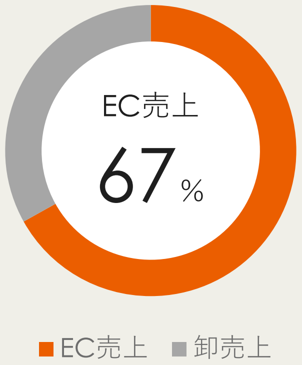
- ツーリングバッグ
- ボディカバー
- ドライブレコーダー
- エンジンガード
- 工具類
- プロテクター
- ミラー



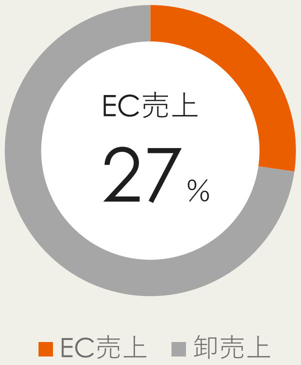
オフロードバイク用品*のEコマース強化

オフロードバイク商品は子会社のダートフリークが展開

デイトナ単体



ダートフリーク



デイトナのノウハウ・
ネットワークの活用

×

商品の特徴や操作方法等の
写真・動画の充実

ダートフリーク
2027年のEC比率
約50%へ

* データが取れる用品店とEコマースのデータから当社がシェアを推定

© DAYTONA CORP.

主要施策（国内卸売）2

DAYTONA

MaxFritz：新規出店とEコマース強化

有限会社オーディーブレイン

●DAYTONAのEコマースの販路・宣伝手法活用

デザイナー/パターンナー派遣・研修

価格

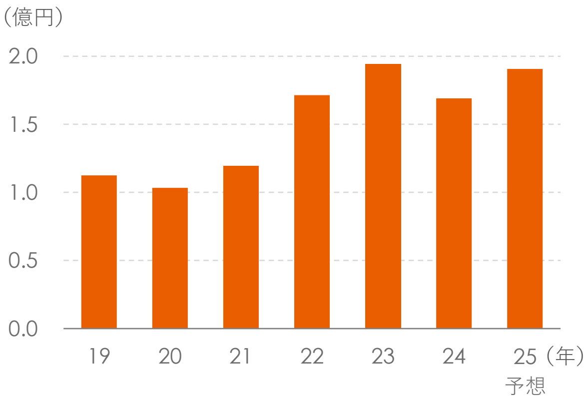
直営店	●本店 ●浜松 ●大田区(4月開店予定)
F C店	●札幌 ●仙台 ●名古屋 ●神戸 ●鳥栖

DAYTONA

●デザイン力
●着やすさの向上

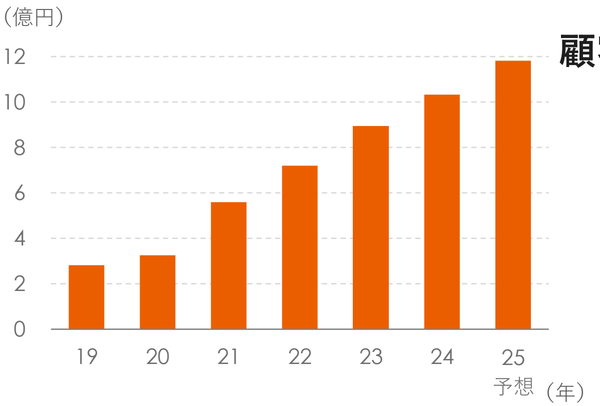
- 地方中核都市へ新規出店
- 店舗販売 + Eコマース
- Eコマース + バイク用品店

MaxFritz：売上



商品を試着できる環境整備

ライディングギア：売上



ECでの販売データをベースに顧客に遡及する価格帯の商品を充実

*FC店：フランチャイジー店

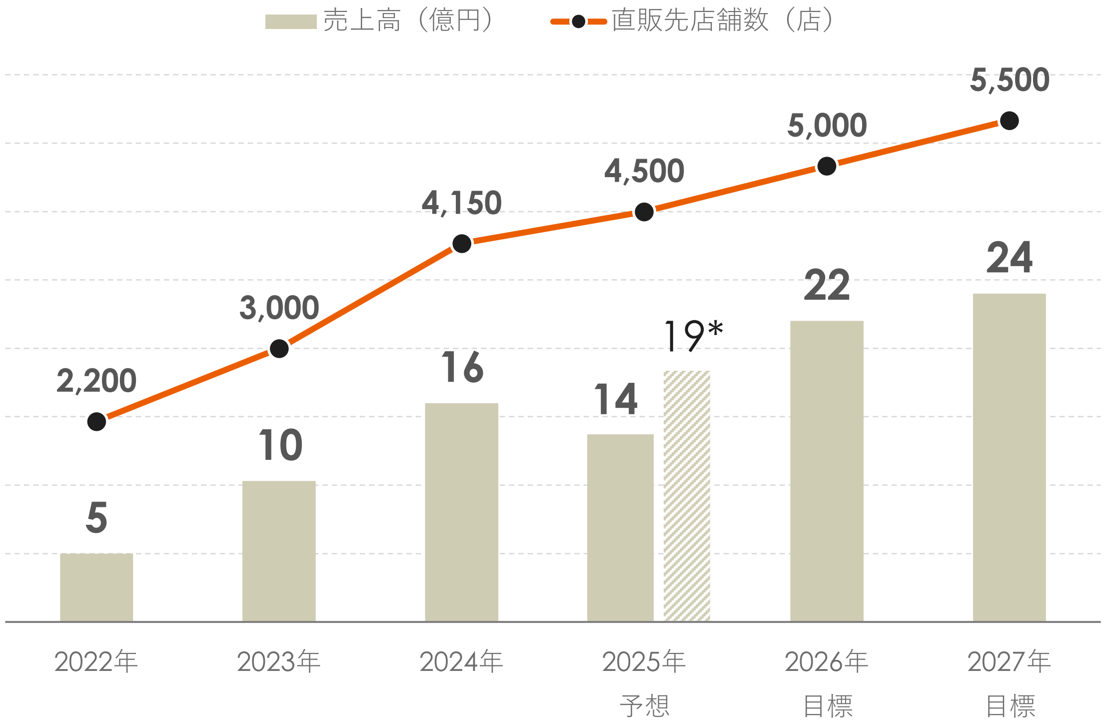
主要施策（海外）

DAYTONA

インドネシア：直接販売先の拡大

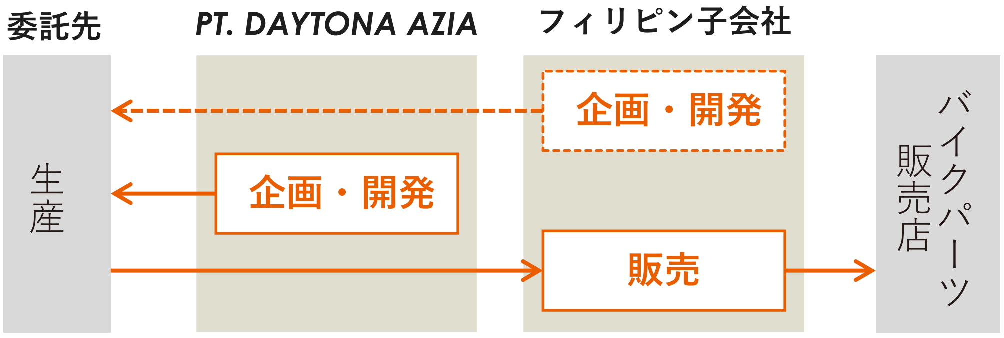
- 当社が直接販売するバイクパーツ販売店を年間700店舗増やす
- 取扱アイテム数を2027年12月期は23年比1.5倍の600アイテムへ
- 2027年12月期の売上高は24億円、経常利益は4.8億円目標

売上高と直販先店舗数

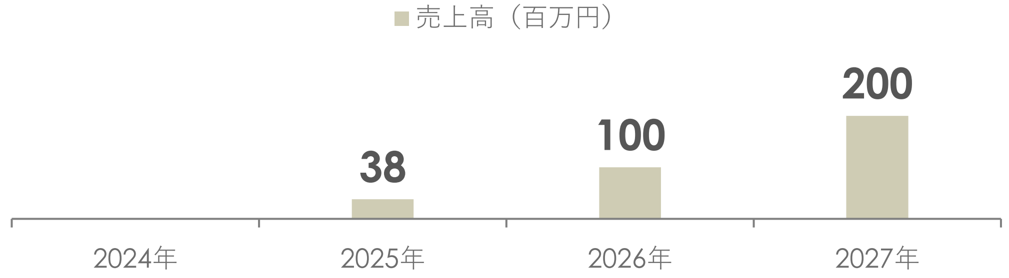


フィリピン：インドネシアの成功を横展開

- 2024年2月にフィリピン子会社を設立、2024年下期から本格展開
- インドネシア子会社で企画・開発した商品をバイクパーツ販売店に直接販売し、初期コストを抑制、将来はフィリピンでも企画・開発
- 北部・中部・南部で各1社の代理店と契約、代理店経由で販売
- フィリピンの二輪車販売台数は155万台（インドネシアの約30%）



売上高



*インドネシア子会社とフィリピン子会社は2025年から9月期に決算変更。2025年は2024年12月～25年9月までの12か月換算数値。2025年1月～12月は1,938百万円を計画

Appendix

貸借対照表

- 利益に伴う純資産の増加により、現預金が増加し有利子負債が減少。自己資本比率は78％へ上昇
- 在庫月数は3.3ヵ月とほぼ適正、商品によって多めのものがあり、仕入調整等を進めながら削減を進める

単位：百万円	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	前期差
流動資産	**7,060**	**7,826**	**8,410**	**584**
現預金	1,127	1,725	2,339	613
売上債権	1,436	1,602	1,585	▲16
棚卸資産	3,934	4,040	3,860	▲179
固定資産	**2,581**	**2,505**	**2,489**	**▲15**
有形固定資産	1,755	1,701	1,765	63
無形固定資産	377	369	293	▲75
のれん	325	260	195	▲65
投資その他の資産	449	434	430	▲4
資産合計	**9,642**	**10,331**	**10,899**	**568**
負債合計	**2,904**	**2,674**	**2,299**	**▲375**
買入債務	418	398	383	▲15
有利子負債	1,515	1,326	1,041	▲285
純資産合計	**6,737**	**7,656**	**8,600**	**944**
自己資本比率	69.0%	73.2%	78.0%	-

キャッシュフロー計算書

DAYTONA

- 営業活動によるキャッシュフローは14億円の黒字、フリーキャッシュフローも11億円の黒字
- 期末の現金及び現金同等物は21億円と前期比6億円増加

単位：百万円	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	前期差
営業活動によるキャッシュフロー	▲4	1,224	1,425	200
税金等調整前当期純利益	2,120	1,736	1,714	▲21
減価償却費	159	160	162	1
のれん償却額	65	65	65	0
売上債権の増減額（▲は増加）	▲257	▲159	27	187
棚卸資産の増減額（▲は増加）	▲1,246	▲99	197	297
仕入債務の増減額（▲は減少）	▲21	▲24	▲20	4
投資活動によるキャッシュフロー	▲278	▲164	▲252	▲88
有形固定資産の取得による支出	▲72	▲101	▲194	▲93
財務活動によるキャッシュフロー	39	▲486	▲576	▲89
配当金の支払い額	▲188	▲290	▲286	3
現金及び現金同等物の期末残高	932	1,511	2,108	596
フリーキャッシュフロー	▲282	1,060	1,172	112

売れる商品を開発する仕組み

DAYTONA

ライダーとして、ユーザーの潜在ニーズを捉えた商品企画と、利益を意識した商品開発

社員＝ライダー

感性
ライダーとして、不足機能・欲しい機能が分かる

×

データ
ECや直営店舗での販売データ
- 売れ筋カテゴリー・商品の把握
- 類似商品の価格

×

調査
一般ライダーへのヒアリング
- ライダーズイベントや「道の駅」などでの装着率等を調査

商品企画・開発

ライダーとして、
ユーザーの潜在ニーズを捉えて仮説を立てる

↓

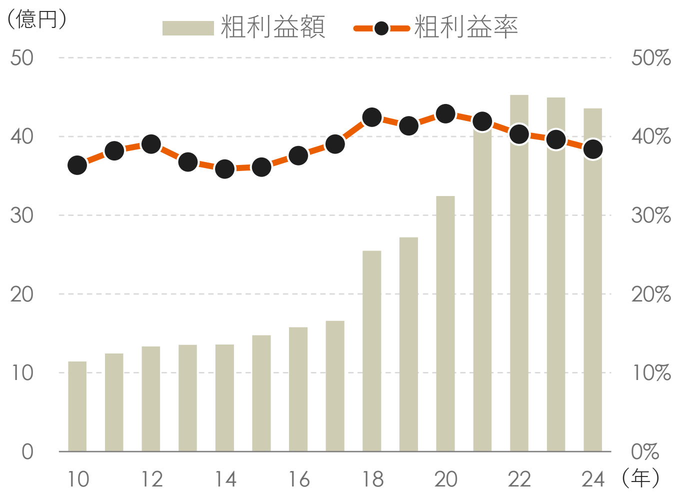
提供価値の見極め（商品が売れるか）
販売価格の見極め（売れる価格）
販売個数の見極め（売れる個数）

見積り依頼

品質と販売価格のバランスを検討
粗利が確保できるコストを検討
200社強の委託先から適切な委託先を検討

商品化

Yes → **適切な粗利確保**
No → **商品化見送り**

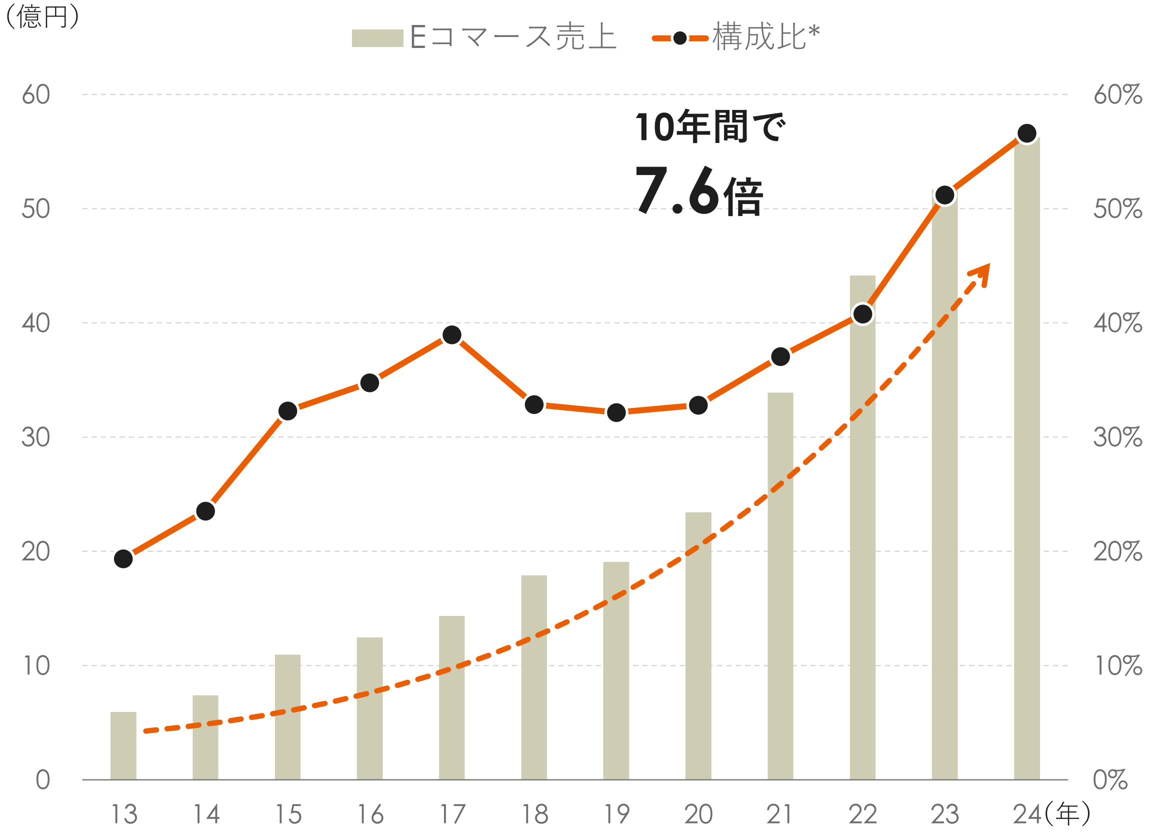


*粗利益、粗利益率はデイトナ本体とダートフリークの単純合算

卸売を基盤に、Eコマースで成長

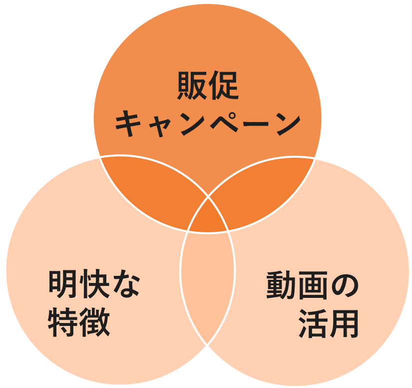
- 事業基盤となる卸売では、バイク販売店・用品店の特性を見極めて商品を展開
- 大手Ｅコマースやバイク用Eコマース向け売上が増加、Eコマース売上は前期比9％増、構成比は57％へ

Ｅコマースの売上推移



*構成比：国内拠点卸売事業売上高に占める売上構成比

Ｅコマースで売れる販売戦略

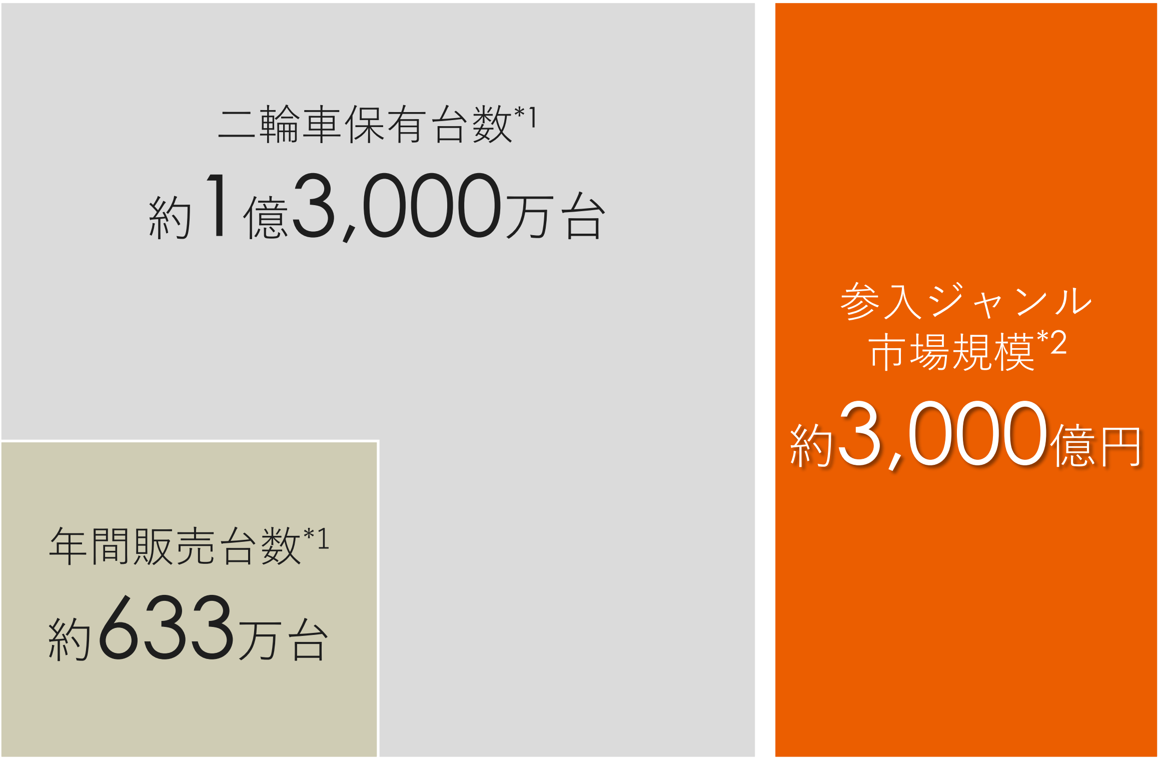


- 季節に合わせた販促キャンペーンとクーポンの活用
- 商品の特徴を簡潔な文章と写真で説明
- 商品紹介・操作・取付動画の充実

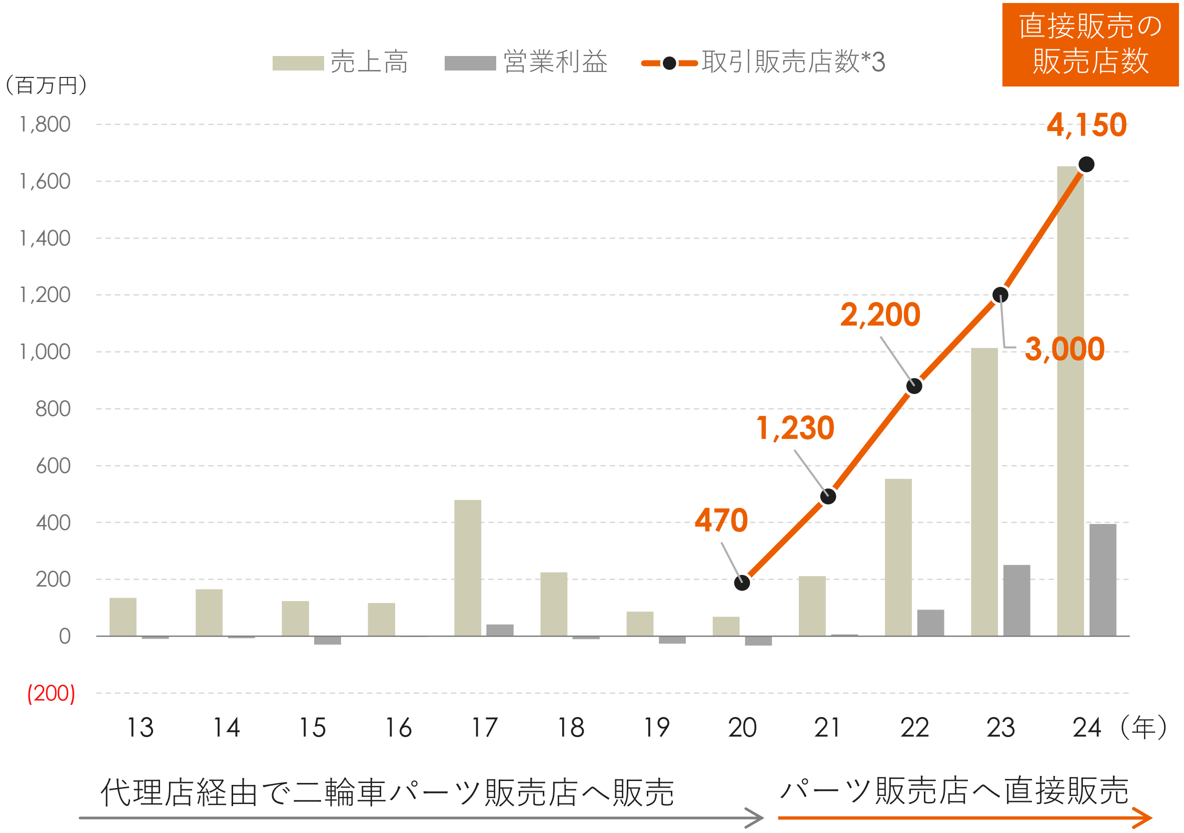
インドネシアが成長軌道に

- インドネシア二輪車パーツ市場のうち、補修・メンテナンス用品市場は約3,000億円と推定
- 2020年からパーツ販売店への直接販売に切り替えて売上が大きく成長
- 2024年にフィリピン子会社を設立し8月から事業開始、10年後にASEANで100億円の売上を目指す

インドネシア市場



アジア拠点卸売事業売上



*1 2024年実績、インドネシア二輪車工業会資料　*2 補修・メンテナンス用品市場の当社推定値　*3 取引販売点数は12月末時点での小売店登録数

注意事項とお問合せ先

DAYTONA

将来予測に関する注意事項

本資料に掲載されている業績目標や計画、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものであります。従いまして、その後の状況の変化要因により、将来の業績結果が記載内容と大きく異なる結果となる可能性がございます。

本資料は投資家の皆様各自でのご判断と責任においてご利用いただくことを前提としており、当社はいかなる場合においてもその責任は負いませんことをご承知ください。

IRに関するお問合せ先

東証スタンダード 7228

株式会社 デイトナ

管理部経理グループ　IR担当

TEL: 0538-84-2200

E-mail: ir@daytona.co.jp

URL: https://corporate.daytona.co.jp/ja/index.html

© DAYTONA CORP.